

(福原) お待たせいたしました。第1セッションについての質疑あるいはご意見がございましたら、ぜひ伺いしたいと思います。ご用意の方はどうぞおっしゃってください。

(Q1) 今日は楽しい会をありがとうございます。金属材料を営んでいる小高と申します。イタリアは、非常にヨーロッパの中でも地中海を横切るようなカタチで立地条件に恵まれていると思うのです。ローマ帝国が発展したのはよく分かるのですが、これからイタリアが発展する要素をお聞きしたいのです。知識と情報は、世界同時発信して把握することができますから、そこでさまざまな価格競争が起こって一人勝ちになる要素があると思うのですが、顔と顔の分かる経営になりますと、第1条件として顧客が何を望んでいるかを把握し、それにプラスアルファを付けることによって驚きと感銘を与えることができる。そこで、ちょっと高くても売れるということが分かるわけです。そこで多くの企業が発展することができるのですが、これだったらイタリアは絶対に負けないという確信があるために、イタリアがこれからどんどん発展する要素だということですか。間違っていたら訂正してください。

(福原) ありがとうございます。とても重要なご質問を頂きました。これはイタリア側からお返事を頂いた方がいいと思うので、ザッパさんをお願いしようと思います。

(ザッパ) ご質問を頂きありがとうございます。まず初めに地理的なファクターがあります。先ほどもお話にありましたが、イタリアは地中海でのプラットフォームで、ちょうど真ん中に位置しておりまして、ヨーロッパ大陸とドイツ、フランス、北イタリアなどとの交流地点となっております。北イタリアというのは、ドイツやフランスなどの工業地帯と非常に密接なかかわりを持って発展してきております。そして、南は北アフリカとの連結地点となっております。ですので、もちろん地理的に非常に有利な場所にあるわけです。歴史的にもそれがいえるかと思えます。そして東洋とアフリカ、ヨーロッパ大陸とのジャンクションになっていたわけです。

もう一つの重要な要素としましては、特に日本の投資家にとって魅力的なのは、イタリアは日本と同じように、従来の生産工業に加えて新しいハイテク工業などが非常に発展していることです。国際的なシーンの中で競合していくのであれば、こうした分野が非常に重要になってきます。自然の資源には乏しい両国ですが、このような投資をすることによりまして従来の技術をハイテクにしていく動きがあります。

さらに、非常に貯蓄高の高い国です。これは、日本が持っている長所と似通っているのではないのでしょうか。また、イタリアの社会構造として、歴史的にもやはり家族を大切にしています。ただ、最近では少し解体ぎみで、家族の重要性が軽減してきているというのがありますし、蔑ろにされておりますが、やはり家族やそれに立脚した企業、家庭経営的な企業というものが、イタリアでは大きな魅力となっていると思います。技術的な開発にもこのような小さい企業が力を出しております。

例えばフィンメカニカは安全・防衛のテクノロジーに力を入れている大企業ですが14%もの会社の予算をつぎ込んでR&Dに励んでおります。そして、イタリアの中小企業はニッチ的な産業を開発しており、非常にR&Dに長けた中小企業が多くあります。従って、地理的なものや従来の工業を背にして発展してきた現在の工業というものがあるかと思えます。これが地中海の中でもプラットフォームを作ってイタリアを有利にしているといえると思います。

(Q2) 私はグリーンポイント株式会社の仲村と申します。さすがにイタリア関係の催しということで、こういうミーティングでも長時間のランチブレイクで、大変おいしい料理とワインを頂きすぎて、いささか申し上げたいことをはっきり申し上げられるかどうかという感じです。

午前中のセッションで、日伊双方の国家関係者の方々から数字を踏まえてお互いいかに投資の魅力があるかということ伺ったわけですが、私のところは非常に小さい貿易業を営んでいまして、雑貨とか家具とか食材とか、特に今私はイタリアからの輸入には大変力を入れているのです。趣旨に反してあまりハイテクの方は今のところないわけですが、そういう現場でいろいろな販売をやっている立場で意見とお願いを申し上げたいのです。

イタリアの会社が日本の会社とさまざまな意味でパートナーを組んだり、日本へ販売をすることの、われわれ現場にいる者からした一つの大きな意味は、やはりイタリアの企業にとって日本ほど商品の完成度を高めるのに絶好の市場はないということです。私はよく言うのですが、ある意味では、日本にはもう一人のデザイナーや職人がいるのです。つまり、販売現場の人たちです。彼らがある程度の完成度を持った商品を最終的なマーチャライジングをもって仕上げて、最終的なロジスティックシステムを仕上げて、お客様にサービスを提供する。こういう完成度を高める意味合いが、イタリア企業にとっては非常に日本市場へ参入する大きなメリットだろうと思います。一方、日本の企業にとって、再三話が出ているように、イタリアへ進出してイタリアの企業とさまざまなコラボレーションをすることによって、イタリアのデザインや職人の仕事から大変刺激を受けてくるわけです。

私が申し上げたいのは、大企業やハイテク分野も結構なのですが、私はよくウンブリア州のいろいろな企業と仕事をしています。先ほどJETROの統計だと日本から1社しかウンブリア州には投資していないようですが、こういう地方都市で、実は数多くの分野の職人が歴史あるいは伝統に基づいた技術を持って仕事をしているということも事実です。ですから、ハイテクや大企業の分野のフォーカスだけではなくて、中小企業や地方の産業を日本へもっと持ってくるというインフラの作り方も、ぜひ捨てないでいただきたいということが私の願いです。

(福原) ありがとうございます。ご意見として承っておきますが、今おっしゃるような、サイズでいえば中小企業、業種でいえば先端産業でない従来産業的な、あるいは生活用品的なものも含めて、それを捨てないとおっしゃいますが、これも重要な柱として、絶対にこの両方は伴っていかないとイタリアを日本に紹介することにはならないのではないかと私は考えております。ありがとうございます。ご意見を頂戴しておきたいと思えます。

それでは、ほかにいかがですか。根本さん、どうぞ。

(Q3) 今日は本当に午前中素晴らしいお話を頂いて、ありがとうございます。感想めいたことを申し上げますと、要するにインベストメントをもっと拡大しろというようなお話になってきて、1~2%というのはまだ少ないではないかという論理の展開もあったかと思いますが、そういう量的なはかりでもって国際間のいろいろな国と国との関係を律することでもいいのかという感じがするのです。

例えばレオナルドの「The Mind of Leonardo」という表題で国立博物館で展覧会が行われておりますが、もう少し質的な面でどういう交流をお互いにしているのかという秤があっても、僕はいいのではないかなと思うのです。単に量的に量るということではなくて、イタリアから学ぶべきものは質的に大変なものもありますし、今日もお話に出るかもしれませんが、観光の問題などもあるので、そういうものを総合した両国間の関係を深めるというアングルが非常に大事なのではないかと。すぐ金銭的な、あるいは量的なはかりで国際間のいろいろなものを「OECDの統計によれば」などと言いますが、私はそういうことだけでいいのだろうかと思えます。結局は、それぞれの国の人々のクオリティ・オブ・ライフをいかに高めていくか、いかに磨いていくのかという視点も大事なのではないかとというのが印象です。

(福原) ありがとうございます。とても重要なご指摘です。もちろん質を忘れて量を論じているのではないと思えます。しかしながら、質というのはある部分は量でもって代表される部分もあると感じております。おっしゃるような観光の影響、あるいは波及効果といったことを含めて質の問題を論じていくことは大変重要だと思います。ぜひイタリア側からザッパ会長からも一言お話を頂きたいと思えます。

(ザッパ) もちろん重要なのは、どのようにクオリティを高めていくかということです。これは、広い意味でのクオリティです。疑うことなくハイテクノロジーというのはそれ自体が一つの高品質ということになります。そして一方では、ハイテクについて話す場合、ハイテクとはワインのこともあります。バイオマスのことだけではありません。ハイテクはワインにもかかわってきます。バイオマスだとかナノテクノロジーだけがハイテク

ではありません。分野によりましては、味覚やライフスタイルにかかわってくるものはテクノロジーではないと考えがちですが、そうではありません。

私の信念ですが、すべてのイタリアの製品をクオリティでどんどん知ってもらいたい。ハイクオリティというのが私たちの製品の一つの大きな特徴だと思います。先ほどからワインが話題に出ておりますのでワインの話はしますが、イタリアは高品質なる高級ワインについては、数の面でフランスを抜いたと思います。アメリカでは、こうしたワインが消費財として毎日食卓に出るようになってきて、それが成功の一つの要因ともなっておりますが、イタリアの品質は非常に高くなっております。

そして中小企業に関してですが、中小企業のマーケットは今のところ地域的なものになっていて、商品は生産されたローカルな地域で消費されている場合が多いようです。彼らはもう少し、世界的な成功に向けて輸出に力を入れるべきだと思います。

(福原) ありがとうございました。午後から午前中の議論に続きまして、3人の方々の大変素晴らしいご質問を頂きました。大変ありがとうございました。